

CLUBE DOS APPLEMANIACOS

CAIXA POSTAL 54131, SAO PAULO - SP, CEP 01296

CARTA CIRCULAR - ANO V - NUMERO 7 NOVEMBRO/88

Caros Appleamigos,

Junto com a Carta Circular deste mês estamos distribuindo a nova Relação do acervo em Ordem Alfabética, base outubro/88. A próxima edição deverá sair dentro de 6 meses. Lembramos os associados com um Apple IIe (TK 3000, ED) que todos os meses oferecemos esse conteúdo em forma de disquete, porém sempre atualizado.

Editamos também um novo Catálogo Geral (base outubro/88), que substitui o anterior de capa azul e que contém a descrição dos programas. Desta vez não faremos uma distribuição geral deste documento. Preferimos eliminar eventualmente esta forma de apresentação do acervo completo do Clube e só oferecer o equivalente em disquete (ver página 2 no formulário de pedido). O motivo é muito simples. O catálogo impresso sai muito caro e não pode ser atualizado todos os meses. Quem desejar um exemplar do novo catálogo impresso (com capa amarela) deverá acrescentar Cz$ 1.200,00 no formulário de novembro e grampear um bilhete a respeito na frente deste.

O Clube estará fechado no dia 14/11. Pretendemos antecipar a correspondência mensal de dezembro em 1 semana, devido as férias coletivas dos funcionários do Clube no final do ano. Avisaremos mais a respeito na Carta Circular de dezembro.

NOVIDADES NO ACERVO

Este mês acrescentamos 36 lados de disquete e 938 páginas de manuais ao acervo, conforme indicado no folheto "Novidades de novembro/88" anexa. O folheto das Novidades de novembro/88 em conjunto com o Catálogo Geral de outubro/88 formam uma relação completa do acervo do Clube. Uma descrição mais ampla dos itens em promoção este mês se encontra em anexo.

NOVOS RUMOS

Nos últimos 2 meses passamos por um período difícil com a mudança de trimestralidade para semestralidade e o efeito das alterações secundárias que isto provocou. Em geral, a reação dos associados tem sido bastante positiva, mas algumas dúvidas sobre as novas regras geraram muitas cartas e telefonemas.

Acredito que qualquer emprendimento que se preza deve estar sempre atento a seus propósitos básicos e disposto a se adaptar

ao seu ambiente. Sabemos que qualquer alteração sempre desagradará a alguns, mas isto não pode nos inibir para mudar as regras quando isto for preciso. Um bom exemplo é a Maple Informática. Há um ano iniciamos o projeto de vender acessórios pelo Clube. Finalmente, chegamos a conclusão que o atual nível de inflação não combina com o ciclo mensal de correspondência. Tentamos, mas não deu certo. Assim, resolvemos desativar estas vendas. Agora procuraremos outras formas para recomendar os bons produtos disponíveis para a linha Apple e indicar como os associados podem encomendá-los por preços razoáveis. Esta evolução nas atividades do Clube é as vezes dolorosa, mas temos certeza que se seguirmos os objetivos básicos do Clube, estaremos caminhando na direção certa.

A mudança de trimestralidade para semestralidade e o cancelamento do TUMPOC e CONTATOS IMEDIATOS tem provocado alguns comentários no sentido de que estaríamos retirando serviços e benefícios oferecidos pelo Clube. Isto não deixa de ser em parte verdadeiro, mas o impacto das alterações tem afetado um grupo muito pequeno de associados. O intuito das mudanças tem sido de compatibilizar serviços com renda. Por exemplo, o controle dos prêmios TUMPOC sempre foi muito complicado. Era necessário saber quem recomendou quem para entrar no Clube e depois ficar atento para a chegada da primeira encomenda do novo associado para então avisar o veterano que tinha direito a um disquete gravado. Precisávamos também controlar a saída dos prêmios para ter certeza que ninguém iria solicitá-lo duas vezes. O custo administrativo do TUMPOC era muito maior do que o custo do prêmio em si. Quando o Clube era bem menor, o controle dos prêmios era mais fácil. Na situação atual, o controle dos prêmios se tornou extremamente complexo. Preferimos simplificar a operação do Clube para manter o padrão atual de atendimento. Se servimos bem os associados, é muito natural que estes recomendem o Clube para os amigos, mesmo sem o incentivo do prêmio.

Seguem alguns comentários sobre itens específicos das mudanças no Clube que merecem esclarecimentos:

MAPLE INFORMATICA: Esta deverá ser a última vez que publicamos um folheto separado para a Maple. Nosso estoque de acessórios é extremamente reduzido e solicitamos no próprio formulário para enviarem cheques separados para cada item solicitado. Devolveremos imediatamente os cheques não utilizados quando o item correspondente já tiver se esgotado. Recomendamos enviarem suas encomendas cedo e/ou reservar os itens desejados por telefone, com a D. Hildegarda. Alertamos os associados com TK 3000 Compact e Spectrum Ed que é dificil localizar um Joystick com o conector adequado e seria bom aproveitar nossa oferta.

DOCUMENTACAO EM DISQUETE: No formulário de pedido de novembro estamos oferecendo novamente os Catálogos do Clube em disquete. Pretendemos repetir este item todos os meses, mas

recomendamos que os associados encomendem novos disquetes só periodicamente (por exemplo, de 3 em 3 meses) para atualização. Os catálogos eletrônicos sempre refletem o acervo do Clube, atualizados, inclusive com as novidades do mês. Cobramos um preço reduzido por estes itens para facilitar a compra. Alertamos que não regravaremos estes disquetes - o associado deverá encomendar uma versão nova e reaproveitar o disquete velho.

UPGRADES: Confesso que este item tem sido o mais difícil para redefinir dentro das novas políticas do Clube e consequentemente venho adiando escrever a respeito. No passado oferecemos regravar programas com as novas versões, sem cobrar nenhuma taxa do associado. Chegamos a conclusão que isto não é mais viável por várias razões e há muito tempo não tem havido nenhuma chamada deste tipo na Carta Circular.

A consideração inicial é a questão da coerência nas políticas do Clube. Nossa obrigação formal é de fornecer cópias em demonstração por um período de 4 meses, após o qual o associado deverá desgravar os disquetes. Não tem sentido oferecer um "upgrade" apenas para os disquetes fornecidos nos últimos 120 dias. Esta é uma questão formal, mas existe. O problema principal seria a moda lá fora de se lançar programas e logo em seguida lançar novas versões. Por exemplo, temos notícia que acabou de sair o SPRINGBOARD PUBLISHER 2.0, 3 vezes mais rápido do que a versão original lançada há 6 meses nos Estados Unidos e há 3 meses no Clube. Se continuássemos com "upgrades" grátis, logo teríamos um fluxo inacreditável de disquetes voltando para nós e o Clube ficaria extremamente relutante em lançar novas versões.

Consideramos que o custo cobrado pelo Clube por disquete gravado (que sempre foi inferior a US$ 5 cada) é suficientemente baixo para justificar o cancelamento dos "upgrades".

COLETANEA NOVEMBRO/88

1. DR. MATERIA preparou uma nova aventura, ASTEROIDE MAGNETICO. Embora as aventuras dele sejam apresentadas apenas em texto (em português!), os quebra-cabeças são gostosos de resolver.

2. MASQUERADE mandou vários programas da revista Nibble de set/88 (BILL KEEPER, GRAPH I, SOUND) e diversos itens, incluindo 14 desenhos de PRINT SHOP de times de futebol de salão.

3. CAPITA forneceu diversos jogos publicados em revistas, incluindo SURPRISE ATTACK, SENHA, XADREZ CHINES, CONNECTION, RAT RACE e LASER CHESS.

4. SECALE enviou POESIAS, um filme feito com TAKE 1 que ocupa um lado inteiro e exige a utilização do TAKE 1 (D-114/A) para ser visto.

CHAMADAS

1. DEZ E MEIA de São paulo vende uma placa programadora de Eproms até 27128. Contatos via Clube.

2. RUPPIA do Rio de Janeiro procura programas de Ecologia/Biologia.

3. DR. SOFT E MR. HARD de São Jose dos Campos SP vende uma placa 80 colunas nova, marca Unitron por 10 OTN's.

4. DADDY de Niterói RJ procura o programa "PRODOS DRIVER" para um disco rígido Quark QC10. O disquete com este programa tem o título "SOS/ProDOS Software". Contatos via Clube.

5. KUNG do Rio de Janeiro procura o programa DDZ (em CP/M) com documentação. Contatos via Clube.

6. BORN TO KILL de Guarulhos SP vende uma placa Trifunção para o Sectrum ED. Contatos via Clube.

7. DR. MATERIA de Salvador procura o manual de BORDER ZONE.

8. THE MIRROR de Ponta Grossa PR procura um Mouse original da Apple e um drive slim usado, em bom estado de conservação.

9. FLIC'S de Barretos SP quer saber como matar ORAT na caverna em SPACE QUEST I.

10. CEBOLINHA de Presidente Prudente SP procura o manual para FAMILY ROOTS (D-132).

11. PASSPORT de São Paulo quer saber com o "zarpar" no ULYSSES & THE GOLDEN FLEECE (S-137) e como encontrar os planos no agente morto no começo do 007: A VIEW TO KILL (S-092/B).

12. O Clube vende algumas placas especiais, com pouco uso: Grappler Pro, Serial Pro, Phasor e sobre-placa com 1 Mbytes para RamFactor. Contatar D. Hildegarda por telefone.

ENCOMENDAS PARA NOVEMBRO/88

Segue anexo o formulário de pedido para novembro/88. Se tiverem qualquer dúvida sobre o pedido, liguem para D. Hildegarda no (011) 826-5375 das 9:00 às 12:00 hs. ou das 14:00 às 17:00 hs. em dias úteis. Assuntos técnicos podem ser tratados comigo ou com meu assistente (Barrica) no mesmo telefone às terças e quintas das 9:00 às 12:00 hs., ou na sexta-feira das 14:00 às 17:00 hs. Assuntos mais complexos dererão ser comunicados por carta. E' favor enviar os formulários até 19/11 para atendimento dentro do prazo normal.

Atenciosamente,
Capitão Gancho (David)